

ANÁLISIS DE ACTUALIDAD

Sube el precio de la vivienda: ¿de verdad?



Gonzalo Bernardos
Director del Máster en Asesoría y Consultoría
Inmobiliaria de la Universidad de Barcelona

Algunas personas dicen que la economía es aburrida. No dudo de que sea así para una significativa parte de la población; no obstante, yo prefiero definirla como misteriosa. ¿Por qué la califico de esta manera? Principalmente debido a la frecuente aparición de datos obtenidos a través de métodos estadísticos de reconocida solvencia que no concuerdan de ninguna manera con las tendencias del correspondiente mercado ni con la simple observación diaria. Un famoso ejemplo es la tasa de inflación de España en 2002. En dicho ejercicio, el euro sustituyó a la peseta y todos notamos el efecto redondeo en nuestro poder adquisitivo. No obstante, el IPC prácticamente no lo observó y la tasa de inflación oficial fue sólo de un 4%.

En nuestro país, una fuente de enigmas económicos prácticamente inagotable la constituye el mercado de la vivienda. Pero lo que algunos calificamos como misterios, para otros son verdades irrefutables. En concreto, me estoy refiriendo a los datos proporcionados por el Ministerio de la Vivienda respecto a la evolución del precio de los pisos en el segundo semestre de 2007 (crecimiento del 5,8% anual). Un sencillo análisis de los mismos nos proporciona un conjunto de enigmas dignos de un buen libro de intriga. No obstante, en este artículo me limitaré a señalar únicamente dos:

a) En el conjunto de la sociedad, especialmente en el mercado bursátil, existe un relativo consenso respecto a un cambio significativo en la evolución del mercado de la vivienda en 2007. No obstante, en materia de precios, según la estadística proporcionada por el Ministerio, no ha cambiado nada relevante durante el último año. Así, en los últimos tres trimestres, el ritmo de incremento del precio de los pisos prácticamente no se ha desacelerado. En el cuarto de 2006 y el primero de 2007, el crecimiento intertrimestral fue de un 1,7%, en cambio, en el segundo del ejercicio actual 'sólo' de un 1,5%. Sin embargo, éste fue prácticamente el doble del observado en el tercer trimestre del pasado año (0,8%).

En base a estos datos es evidente que no debemos hacer caso de la escasez de compradores ni de la desaparición de un elevado número de agencias inmobiliarias ni del gran stock de viviendas pendientes de venta. Tampoco tienen ninguna importancia la aparición de rebajas inmobiliarias de carácter permanente ni los generosos regalos recibidos por algunos adquirentes de pisos. ¡No pasa nada en el mercado de la vivienda! Como dice irónicamente un querido compañero de profesión: "la estadística acierta, la realidad se equivoca".

El caso de Barcelona

b) El precio de la vivienda nueva en la ciudad de Barcelona bajó en el primer trimestre de 2007 un 3,88% (en términos anuales, su equivalencia sería un 15,52%). En el segundo subió un 16,39%. Si dicho ritmo se mantuviera durante los tres siguientes trimestres, supondría un aumento anual del 65,56%. Si tuviera que realizar un diagnóstico en base a estos datos, éste sería claro y contradictorio. Así, en el primer trimestre diría que hay una importante recesión, en el segundo un increíble auge. ¿Cuál de los dos datos es verosímil? ¿Ambos? ¿El primero? ¿El segundo? ¿O ninguno? Ustedes mismos.

Una posible explicación a la divergencia entre lo indicado

en numerosos informes (de organismos públicos y empresas privadas) y mi sentimiento de mercado probablemente esté relacionada con los instrumentos utilizados para observar la evolución de los precios. En dichos informes, la variación de éstos se calcula a través de datos obtenidos por medio de tasaciones o mediante los importes solicitados por los correspondientes propietarios (pisos de segunda mano).

Método de cálculo

En las etapas de auge del mercado residencial, esta forma de calcular el valor de mercado de las viviendas es normalmente una técnica adecuada. Durante dichas etapas, en la mayoría de las nuevas residencias, valor de tasación y venta van estrechamente ligados; en las usadas, la elevada demanda existente prácticamente impide al potencial comprador negociar con éxito una reducción de su precio, vendiéndose los pisos por un importe idéntico o muy próximo al inicialmente fijado por la propiedad.



Carmen Chacón, ministra de Vivienda. / Efe

No obstante, esta situación cambia drásticamente en los períodos de crisis. Dada la escasez de demanda, un importante número de promotores no agota la totalidad del recorrido de los precios y procede a vender las viviendas por un importe significativamente inferior al de su valor de tasación. En el caso de los propietarios de pisos usados, la necesidad de obtener liquidez y el reducido número de interesados provocan que finalmente la vivienda se venda con una considerable rebaja. Ésta puede ser efectuada unilateralmente por el mismo propietario o conseguida por el demandante en la negociación de la compraventa. En esta fase del mercado residencial prácticamente todo es negociable, incluido el precio.

Finalmente, una reflexión: ¿se imaginan que el precio de las acciones se estableciera en base a tasaciones del valor de las empresas? Si así sucediera, creo que habría un nuevo mito económico en España: "el Ibex 35 nunca puede bajar". No sería descartable que éste se convirtiera en realidad.

AHORA MISMO

Apagones y agravios



Manuel Santos

En todas partes, cuando se produce un apagón importante, todos los ojos se vuelven hacia la compañía suministradora, la compañía responsable de la red de transporte, y al gasto en infraestructuras y mantenimiento que puede haberse escatimado. También se mira a las Administraciones Públicas como responsables de la supervisión de las empresas. En el caso de Red Eléctrica Española, mirar al Estado tiene más sentido porque es su accionista de control. Pero en Cataluña, a juzgar por las primeras reacciones, mucha gente lo ve como un agravio más, otra manifestación del centralismo. Por ejemplo, la portada de *El Periódico* que podía verse en Internet al día siguiente titulaba a toda plana: "No es de recibo. Las compañías eléctricas dejan Barcelona a oscuras." Pero en la edición en papel se añadía otro titular: "Catalunya paga el 25% de la factura eléctrica española pero recibe el 15% del dinero destinado a mantener la red de distribución." Si vamos al diario *Avui*, nos encontramos una encuesta a los lectores de la edición digital: "¿Quién cree que es responsable del apagón de Barcelona?" y ofrece tres respuestas: 1) Red Eléctrica Española; 2) Gobierno central; y 3) Otros. Los porcentajes de las respuestas eran 46%, 33% y 21%; pero lo más relevante está en las preguntas.

Infraestructuras e impuestos

La queja repetida en Cataluña de que sus infraestructuras no están a la altura de sus impuestos es el punto fuerte del victimismo del que se acusa al nacionalismo catalán. Carreteras, trenes de cercanías, AVE, aeropuerto, y ahora red eléctrica. Todo parece ir allí con ostentoso retraso con respecto a lo que se hace en Madrid o Sevilla. Al igual que para una persona con manía persecutoria puede ser demoledor que alguien le persiga de verdad, nada puede alimentar más ese victimismo nacionalista, basado en agravios reales o supuestos del pasado, que constatar en el presente que las inversiones en infraestructuras no se corresponden con las aportaciones a la economía española de los impuestos catalanes.

Si se produce un apagón que dura dos días, sea en Barcelona o en California, es que hay cosas importantes que no han funcionado bien, en las empresas y en las administraciones. Lo que sorprende es que, antes de que se investigue, cada cual tenga sus sospechosos habituales a los que culpar. Me resisto a creer que cualquier problema, por muy técnico que sea, se pueda explicar con el guión escrito de antemano del enfrentamiento político partidista, sea entre el PP y el PSOE o entre los nacionalistas y Madrid. La fiabilidad en el suministro y transporte de electricidad es un algo muy serio, y meterlo dentro de la dinámica partidista habitual es una manera de diluir las responsabilidades. Porque los líderes políticos ganan o pierden la razón en las urnas, pero las inversiones en infraestructuras y mantenimiento y la responsabilidad por su gestión debería ser un asunto apartidista en el que se puedan sacar conclusiones claras que no dependan del voto.

Expansión

expansion@recoletos.es

Depósito Legal M-15572-1986
ISSN 1576-3323

DIRECTOR Jesús Martínez de Rioja Vázquez
DIRECTOR DE REDACCIÓN Iñaki Garay
SUBDIRECTORES Manuel del Pozo, Martí Saballs y Pilar Trucios

REDACTORES JEFES Mayte A. Ayuso, Pilar Cambra, Roberto Casado, Carlos Cuesta, Juan José Garrido, Augusto González-Besada, Francisco Oleo y José Orihuel (Cataluña)

Empresas Clara Ruiz de Gauna y Marta Fernández **Finanzas/Mercados** Laura García y Gonzalo Fernández **Economía** Estela S. Mazo **Entorno** Tino Fernández **Opinión** Consuelo Calle **Especiales** María José Gómez-Serranillos **Corresponsal político** Manel Manchón **Expansion.com** Vicente Lozano **Infografía** José Juan Gámez **Fotografía** Rafael Martín **Andalucía** Simón Onrubia **Cataluña** Gemma Martínez **Comunidad Valenciana** Julia Brines **Galicia** Abeta Chas **Comunidad Europea** Ramón Rodríguez Lavín **Nueva York** Juan Llobell **Londres** Miquel Roig

MADRID 28046. Paseo de la Castellana, 66. Tel. 91 337 32 20. Télex 41889. Fax: **Empresas** 91 337 32 45. **Finanzas** 91 337 32 04. **Economía** 91 321 69 55. **Fin de Semana/ Expansión y Empleo/Especiales** 91 337 32 66. **Expansion.com** 91 337 87 89.
BARCELONA 08017. Avda. Diagonal, 640. Edif. 3-4.ª planta. Tel. 93 227 67 00. Telefax 93 227 67 61.
BILBAO 48001. Gran Vía, 8, 3.ª dcha. Tel. 94 435 65 20. Telefax 94 435 65 25.
VALENCIA 46004. Pasaje Doctor Serra, 1, 2.ª, pta. 5. Tel. 96 351 77 76. Fax 96 351 81 01
SEVILLA 41011. República Argentina, 25, 9.ª planta. Tel. 95 499 14 40. Fax 95 427 25 01.
VIGO 36202. López de Neira, 3, 3.ª Oficina 303. Tel. 986 22 79 33. Telefax 986 43 81 99.
BRUSELAS Bd. Charlemagne, 46. 1000 Bruselas. Tel. (322) 2311932. Fax (322) 2309303.
NUOVA YORK 1330. Avenue of the Americas, 8.º New York, NY 10019. Tel. (1212) 641 65 96. Fax (212) 641 65 97.
LONDRES Financial Times, Number One Southwark Bridge. London SE1 9HL. Tel. 44 20 78733369. Fax 44 20 78733731.

PUBLICIDAD

DIRECTOR ÁREA ECONOMÍA Pablo Sempere

JEFE DE PUBLICIDAD Jaime Sánchez

COORDINACIÓN Esteban Garrido
Tel. 91 337 31 74. Fax 91 337 37 84

MADRID Paseo de la Castellana, 66. 28046 Madrid
Tel. 91 337 32 58-91 337 09 32. Fax 91 337 37 84

BARCELONA Jefe de Publicidad Alicia Monteagudo
Avda. Diagonal, 640. Edif. 3-4.ª planta. 08017 Barcelona.
Tel. 93 227 67 11. Fax 93 227 67 62.

BILBAO Juan Luis González Anduiza Gran Vía, 8-3.ª dcha.
48001 Bilbao. Tel. 94 435 65 20. Fax 94 435 65 25.

VALENCIA José Vicente Sánchez Beato Pasaje Dr. Serra, 1, 2.ª,
pta. 5. 46004 Valencia. Tel. 96 351 77 76. Fax 96 351 81 01.

ANDALUCÍA Miguel Dávila Avda. República Argentina, 25, 9.ª B.
41011 Sevilla. Tel. 95 499 14 40. Fax 95 427 25 01.

A CORUÑA Miguel Vizu C/ Juana de Vega, n.º 10 bis -5.ª planta.
15003 A Coruña. Tel. 981 20 85 37. Fax 981 22 84 59.

VIGO Manuel Carrera C/ López de Neira, 3, pl. 3, ofc. 303.
36202 Vigo. Tel. 986 22 91 28. Fax 986 43 81 99.

ZARAGOZA Álvaro Cardemil. Avda. Pablo Gargallo, 100.
50006 Zaragoza. Tel. 976 40 50 53

COMERCIAL

SUSCRIPCIONES Paseo de la Castellana, 66.
28046 Madrid. Tel. 902 37 33 37. Fax 91 337 37 71

EJEMPLARES ATRASADOS CDA. Tel. 902 50 54 86.
Fax 91 208 93 31.

CIRCULACIÓN
MADRID Paseo de la Castellana, 66.
Tels. 91 337 38 76-91 337 37 89. Fax 91 337 37 91.
SEVILLA Polígono Industrial La Palmera. Parcela 3.
Carretera Madrid-Cádiz, km. 550. 41700 Dos Hermanas (Sevilla)
BARCELONA Avda. Diagonal, 640. Edif. 3-4.ª planta.

RESÚMENES DE PRENSA

Empresas autorizadas por EXPANSIÓN (artículo 32.1,
Ley 23/2006): Acceso, My News, Vocento Media Traders y
Factiva.

IMPRIME

RECOPIRINT IMPRESIÓN, S.L.
Tel. 91 692 73 20. Fax 91 692 13 74

DIFUSIÓN CONTROLADA POR

